

**MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN HERBALIFE
DITINJAU DARI FATWA MUI No.75/VII/2009
(Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)**

SKRIPSI

*Sebagai Salah Satu Syarat Mendapatkan Gelar Strata Satu (S1) Sarjana Ekonomi
Syariah (S.E.Sy) di Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau*



DISUSUN OLEH

ADE FATMASARI

109 2500 6577

JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKANBARU

2013

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN HERBALIFE DITINJAU DARI FATWA MUI No.75 /VII/2009 (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)** Latar belakang masalah dalam penulisan ini yaitu perusahaan Herbalife memberi bonus (*royalty overrides*) 5% kepada member yang telah berhasil sampai kelevel *supervisor* dengan syarat *supervisor* harus memiliki tiga supervisor yang aktif dibawahnya. Dan disini supervisor Rumah Sehat Puri Club telah memiliki tiga supervisor aktif dibawahnya, sehingga supervisor Rumah Sehat Puri club mendapat bonus (*royalty overrides*) 5% dari perusahaan Herbalife. Dari penjelasan ini terlihat seperti ada pemanfaatan posisi yang diterapkan oleh perusahaan Herbalife. Maka rumusan masalah dalam penulisan ini adalah Bagaimana Multi Level Marketing pada Perusahaan Herbalife ? Bagaimana praktik Multi Level Marketing yang dilakukan oleh Rumah Sehat Puri Club ditinjau dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009 ? dan Bagaimana Analisis Ekonomi Islam Terhadap Multi Level Marketing Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi ?

Penelitian ini bertujuan untuk, mengetahui bagaimana multi level marketing pada perusahaan Herbalife di Bagansiapiapi dan untuk mengetahui bagaimana praktik multi level marketing yang dilakukan oleh perusahaan Herbalife di tinjau dari Fatwa MUI. No.75/VII/2009, serta untuk mengetahui bagaimana analisis Ekonomi Islam terhadap multi level marketing Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah, wawancara, *observasi*, angket, dan penelitian pustaka. Tehnik analisis menggunakan metode *deskriptif kualitatif*, sedangkan tehnik penulisan data yaitu secara *deduktif*, *induktif*, *diskriptif*. Populasi dalam penelitian ini adalah member Herbalife yang berjumlah 200 orang, dari jumlah tersebut peneliti mengambil sample sebesar 25% yaitu 50 orang. Adapun metode pengambilan sample yaitu *Random sampling* (secara acak).

Temuan penelitian dilapangan menyatakan bahwa multi level marketing perusahaan Herbalife adalah boleh, karena tidak mengandung unsur penipuan karena setiap member perusahaan Herbalife memperoleh penghasilan dari hasil penjualan produk yang dilakukannya, serta bonus (*royalty overrides*) 5% diberi perusahaan Herbalife kepada member yang telah sukses sampai ke level *supervisor* dengan catatan *supervisor* tersebut harus membimbing dan melatih tiga member dibawahnya untuk menjadi *supervisor* aktif sama seperti diri nya. Sehingga *supervisor* dibawahnya juga memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus. Dari penjelasan ini menunjukkan bahwa perusahaan Herbalife tidak memberi uang riba selain dari hasil jerih payah member dalam menjual produk dan sebagai upah atas jerih payahnya membimbing dan melatih member dibawahnya. Dan multi level marketing yang dipraktikan oleh Rumah Sehat Puri Club telah sesuai dengan Fatwa MUI. No.75/VII/2009 yaitu syarat dan rukun dalam jual beli telah terpenuhi ada penjual, pembeli, dan produk yang dijual produk yang halal dan bermanfaat, harga dan akadnya jelas. Dilihat dari tinjauan Ekonomi Islam multi level marketing Rumah Sehat Puri Club membuka peluang kerja bagi masyarakat khususnya para member untuk membuka usaha sendiri.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN HERBALIFE DITINJAU DARI FATWA MUI No. 75/VII/2009 (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)”**.

Salawat beserta salam tidak lupa penulis ucapkan kepada Baginda Nabi besar yakni Nabi Muhammad SAW, yang telah bersusah payah meroboh corak kebudayaan manusia yang biadab (jahiliyah) kepada corak yang beradab yang dipenuhi Nuansa Islami.

Adapun skripsi ini penulis buat sebagai salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.ESy) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru serta diharapkan mampu memberi kontribusi pemikiran pada pihak-pihak berkepentingan, khususnya kepada Jurusan Ekonomi Islam di Pekanbaru.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis dengan sepenuh hati terbuka mengharapkan saran dan kritikan yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang.

Dalam penyelesaian penulisan skripsi ini, penulis mendapat bantuan petunjuk dan bimbingan dari pihak, baik dalam bentuk materi perkuliahan, fasilitas maupun nasehat-nasehat.

Untuk dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ayahnda **M. Yunus** dan Ibunda tercinta **Nurbaiti** yang telah bersusah payah mendidik dan membesarkan, menyekolahkan penulis, sehingga penulis bisa menduduki perguruan tinggi seperti sekarang ini. Jasa dan pengorbanan mu tidak dapat dibalas degan apapun juga, dan senantiasa mendo'akan penulis dalam menuntut ilmu agar menjadi manusia yang patuh terhadap agama dan berguna bagi keluarga, masyarakat dan semuanya. Selanjutnya buat abang **Adek Alfindara** dan kakak-kakakku yakni (**Leli, Tina, Susi, Ani, Jumai dan Elva**), serta seluruh keluarga yang turut mendoa dan memberikan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak **Prof. Dr. H.M Nazir** Rektor UIN SUSKA, selaku Rektor UIN SUSKA.
3. Bapak **Dr. H. Akbarizan. M.Ag**, Dekan Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum beserta Pembantu Dekan I, II, III, serta bapak-bapak dan Dosen di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum yang telah memberikan kemudahan selama penulis melakukan perkuliahan dan mencurahkan ilmunya kepada penulis.
4. Bapak **Mawardi, S.Ag. M.Si** selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah banyak memberikan motivasi kepada penulis.
5. Bapak **Syafrinaldi, SH, MA** yang telah meluangkan waktu yang sangat berharga untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam proses penulisan skripsi ini.

6. **Hernipuri, SE** selaku supervisor rumah sehat puri club Bagansiapiapi, beserta seluruh member yang telah memberikan bantuan pengumpulan data kepada penulis.
7. **Drs. Suhaimin D., M.Si** selaku kepala perpustakaan yang telah memberi kemudahan kepada penulis dalam pengumpulan data.
8. Kemudian buat sahabat-sahabatku dan teman-temanku yang turut memberikan motivasi dan dorongan dalam penulisan skripsi ini, dan pihak-pihak yang terkait yang membantu penulis baik itu secara pikiran, tenaga, maupun materiil.

Atas bantuan bimbingan dan dorongan beserta doanya kepada penulis selama ini, penulis ucapkan terima kasih semoga Allah membalas atas kebaikannya, dan mendapat kemuliaan disisi-Nya Amin.

Pekanbaru, 06 April 2013

Penulis

**ADE FATMASARI
NIM : 10925006577**

DAFTAR ISI

Halaman judul	i
Abstrak	ii
Pengesahan pembimbing.....	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah	7
C. Rumusan masalah	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
E. Metode Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan	11

BAB II GAMBARAN UMUM

A. Sejarah Rumah Sehat Puri Club.....	13
B. Visi dan Misi Rumah Sehat Puri Club	15
C. Sistem Kerja Herbalife.....	15
D. Produk-Produk Herbalife	17
E. Kode Etik MLM Rumah Sehat Puri Club.....	20
F. Suport Sistem Rumah Sehat Puri Club	22
G. Perbedaan MLM Herbalife dengan MLM Konvensional	23

BAB III LANDASAN TEORI

A. Pengertian Multi Level Marketing.....	24
B. Mekanisme kerja Multi Level Marketing	26
C. Jual Beli dalam Islam	30
D. Multi level marketing syariah	32

	E.	Syarat multi level marketing syariah	35
BAB IV		PEMBAHASAN	
	A.	Multi Level Marketing perusahaan herbalife.....	37
	B.	MLM Yang Diperaktekkan Oleh Rumah Sehat Puri Club di Tinjau dari Fatwa MUI No.75/VII/2009	40
	C.	Analisis Ekonomi Islam Terhadap MLM Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi	51
BAB V		PENUTUP	
	A.	Kesimpulan	57
	B.	Saran.....	58

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai sebuah sistem yang universal, Islam mengatur setiap aspek kehidupan ekonomi penuh dengan pertimbangan moral, dan dalam Al-Qur'an masalah bisnis tidak terpisahkan dari nilai-nilai syar'i yang merupakan nilai utama dan pertama yang menjadi payung strategi dan taktis setiap aktifitas bisnis¹.

Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Qashash (28):77



Artinya: *“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagaimana di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepada mu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi sungguh Allah tidak menyukai orang berbuat kerusakan”*.²

Dari ayat diatas dijelaskan bahwasanya manusia dalam mempergunakan harta tidak boleh mengabaikan kebutuhannya didunia namun disisi lain juga harus cerdas dalam menggunakan nya untuk mencari pahala Allah³. Banyak lembaga-lembaga bisnis mengalihkan sistem bisnis nya kedalam sistem bisnis Islam yang

¹ A kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 55.

² Al-Quranul Karim, Al-Qashash 77, (Bandung: Syaamil Cipta, 2005), h. 394.

³ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Selemba Empat, 2011), h. 67.

dikenal dengan istilah ekonomi syari'ah, Salah satu bentuk bisnis yang banyak digemari sekarang adalah multi level marketing. Multi level marketing pertama kali dikembangkan oleh orang Amerika yang memasarkan produk nutrilite pada tahun 1930-an⁴ dan mulai diperkenalkan secara ilmiah oleh dua orang Profesor Pemasaran dari Universitas Chicago, yaitu Karl Ramburg dan Robert Metcalt pada tahun 1945⁵.

Multi level marketing yaitu strategi pemasaran, dengan membangun distribusi untuk memindahkan produk dan jasa langsung ke konsumen⁶. Secara sederhana multi level marketing adalah suatu konsep penyaluran barang yang memberikan kesempatan kepada para konsumen, untuk terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan didalam garis kemitraannya atau sponsorisasi, Serta mengandung unsur-unsur positif yang diisi dengan nilai-nilai Islam.

Perusahaan herbalife menggunakan strategi multi level marketing yang didirikan oleh Mark Hughes, di Beverly Hills, California, dan memiliki kantor pusat dengan *ekspansi yang agresif*, perusahaan herbalife mampu beroperasi di 85 negara dan perusahaan herbalife menyambut negara-negara baru setiap tahunnya, Pada bulan Februari 1980, perusahaan Herbalife International diluncurkan. Disamping upaya ekspansi dalam lingkup Internasional keterlibatan perusahaan

⁴ Termisi Yusup, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani Vad Printing Design, 2002), h. 43.

⁵ Jabbar Ibrahim, 2009, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), h. 10.

⁶ Teguh suroso, "multi level marketing", artikel Diakses pada 27 Oktober 2012 dari <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level>

herbalife yang cukup besar dalam D.A.R.E. dan didirikannya Herbalife *Family Foundation*, Herbalife bertekad meningkatkan kehidupan semua orang.

Perusahaan Herbalife adalah anggota dari *Direct Selling Association* (DSA) (Asosiasi Penjualan Langsung) Australia & Selandia Baru. Perusahaan Herbalife memiliki lebih dari 2,300,000 distributor lepas diseluruh dunia, termasuk Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi.

Rumah Sehat adalah wadah bagi member yang telah mendapatkan wewenang dari perusahaan herbalife untuk melakukan penjualan serta pembinaan terhadap member yang disponsornya, sedang Puri club merupakan identitas bagi rumah sehat yang dijalankan oleh member yang bersangkutan. Jadi rumah sehat puri club adalah identitas wadah yang didapat member dari perusahaan herbalife untuk melakukan penjualan serta pembinaan terhadap member yang disponsornya.

Rumah Sehat Puri Club di jalankan oleh seorang supervisor yang bernama Hernipuri yang usahanya menggunakan sistem multi level marketing, yang menganggap seluruh anggota atau membernya sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan. Setiap yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga sekaligus dapat menjalankan kegiatan usahanya sendiri dengan cara menjual produk atau jasa dan mengajak orang lain untuk ikut bergabung. Setiap orang yang baru bergabung menjadi member (*dowline*) akan memberikan

manfaat dan keuntungan kepada member yang mengajak (*upline*) dengan memakai sistem persentase atau bonus⁷.

Sistem multi level marketing seperti yang telah ditetapkan oleh Fatwa MUI No.75/VII/2009 harus memenuhi 12 syarat yaitu sebagai berikut :

- a. Obyek Akad, Adanya obyek transaksi riil / nyata yang diperjual belikan.
- b. Barang / Jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau sesuatu yang haram.
- c. Transaksi tidak mengandung *unsur gharar*, riba (bunga uang) dan maksiat.
- d. Harga tidak ada kenaikan / biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/ manfaat yang diperoleh.
- e. Bonus / Komisi, yang diberikan perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya haruslah berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai penjualan produk / jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan produk atau jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada bonus atau komisi secara pasif yang diperoleh tanpa melakukan pembinaan penjualan barang dan jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada mitra usaha tidak menimbulkan iming-iming yang berlebihan

⁷Hernipuri, Supervisor Herbalife, *wawancara*, Bagansiapiapi, 2 Oktober 2012.

- i. Tidak ada *eksploitasi* (pemanfaatan posisi) dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota (mitra usaha) pertama dengan anggota (mitra usaha).
- j. Perekrutan, sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dilakukan tidak bertentangan dengan, syari'ah.
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l. Tidak melakukan *money game*, Dalam Islam *money game* adalah *maysir* / perjudian : Al-Qur'an menyatakan dosanya lebih besar dari manfaatnya⁸.

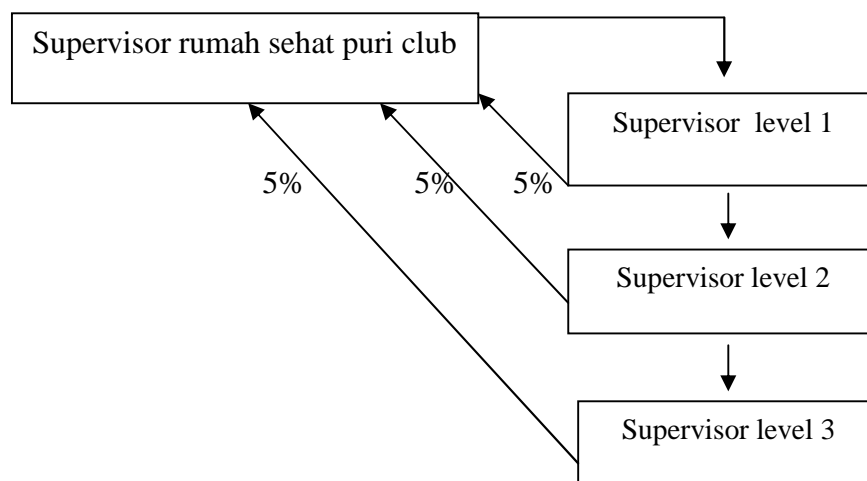
Rumah Sehat Puri Club melakukan penjualan dengan sistem multi level marketing dengan produk *suplement food* yang menekankan tumbuh-tumbuhan dan bahan peramu alami lainnya dalam jajaran produk untuk menurunkan berat badan, nutrisi dan perawatan pribadi, serta produk telah mendapat sertifikasi halal dari BPOM MUI, hal ini membuat konsumen semakin tertarik untuk mengkonsumsi produk herbalife meskipun harga produk relative lebih mahal, namun ada juga konsumen yang tertarik menjadi member meskipun uang pendaftaran sedikit lebih mahal Rp. 650.000,- untuk mendapatkan potongan harga mulai dari diskon 25%, 35% ,42% sampai dengan diskon yang tertinggi 50%. Serta untuk memperoleh bonus yang ditawarkan perusahaan Herbalife dengan syarat berada dilevel supervisor, Untuk mencapai level supervisor, member harus mencapai 4.000 VP pembelian produk dalam 1 bulan atau 2.500 VP dalam setiap

⁸ <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com>. *Loc.cit*

bulan selama 2 bulan berturut-turut. Atau akumulasi 5.000 VP pembelian produk dalam 12 bulan.

supervisor berhak dan memiliki lebih banyak cara untuk mendapatkan penghasilan. Supervisor penuh (*fully qualified*) biasa mendapatkan keuntungan ritel hingga 50% dan keuntungan grosir hingga 25%. Sebagai supervisor juga berhak atas *royalty overrides* bulanan. Ini berarti supervisor bisa menghasilkan hingga 5% dari volume personal semua supervisor aktif hingga tiga tingkat kebawah⁹.

Skema bonus (*royalty overrides*)



Bisnis MLM herbalife ini sering mendapatkan kritikan dari berbagai golongan masyarakat khusus masyarakat yang beragama Islam. Meskipun memberikan keuntungan bagi para konsumen/member namun MLM herbalife ini masih terkesan *eksploitasi*, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *dowline* dalam pemberian point keuntungan, yang didapat melalui bonus

⁹Starterkit Perusahaan Herbalife, *Membangun Bisnis Anda*, (Indonesia: Printed In Indonesia), h. 12. T.d.

(*royalty override*) 5% dari volume personal supervisor *dowline* hingga tiga tingkat kebawah¹⁰.

Seperti yang telah ditetapkan oleh Fatwa DSN No.75/VII/2009 apakah Rumah Sehat Puri Club telah memenuhi syarat sebagai Multi level Marketing yang berbasis Islam, yang tidak boleh memperjual belikan produk yang tidak jelas status halalhnya dan memiliki sistem yang benar-benar sesuai syariah. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN HERBALIFE DI TINJAU DARI FATWA MUI No. 75/VII/2009 (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)”**.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang, maka penulis membatasi permasalahan hanya pada Multi Level Marketing Perusahaan Herbalife ditinjau dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009. (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Multi Level Marketing Perusahaan Herbalife
2. Bagaimana Praktik Multi Level Marketing yang dilakukan oleh Rumah Sehat Puri Club, di Tinjau dari Fatwa MUI No. 75/VII/2009 ?

¹⁰Hernipuri, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 2 Oktober 2012.

3. Bagaimana Analisis Ekonomi Islam Terhadap Multi Level Marketing Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :
 - a. Untuk mengetahui bagaimana multi level marketing pada perusahaan Herbalife di Bagansiapiapi.
 - b. Untuk mengetahui bagaimana praktik multi level marketing yang dilakukan oleh Rumah Sehat Puri Clup ditinjau dari Fatwa MUI No.75/VII/2009.
 - c. Untuk Mengetahui Analisis Ekonomi Islam Terhadap Multi Level Marketing Rumah Sehat Puri Club Di Bagansiapiapi ?
2. Manfaat penelitian
 - a. Bagi Perusahaan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan masukan yang bermanfaat berupa sumbangan ide-ide bagi perusahaan khusus tentang multi level marketing (Herbalife).
 - b. Bagi Penulis untuk menambah wawasan pengetahuan sebagai bekal agar dapat menerapkan kombinasi yang tepat antara keadaan teoritis dengan keadaan yang sebenarnya, khususnya mengenai multi level marketing Herbalife di Bagansiapiapi.

- c. Bagi Pihak Lain Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk mendapatkan pengetahuan dan sebagai bahan pertimbangan lainnya yang mungkin digunakan untuk penelitian lebih lanjut.
- d. Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.ESy) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA RIAU

E. Metode Penelitian

1. lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Rumah Sehat Puri Club yang berada di Kelurahan Bagan Jawa Jl. Sempurna No. 1 Bagansiapiapi.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek dalam penelitian ini ialah member Rumah Sehat Puri Club yang berjumlah 200 orang.
- b. Objek nya ialah multi level marketing menurut fatwa MUI No.75/VII/2009.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini seluruh member Rumah Sehat Puri Club sebanyak 200 member, mengingat banyaknya member penulis mengambil sampel 25% yaitu 50 member dengan teknik (*random sampling*), yaitu teknik pengambilan sampel secara acak dari populasi yang beragam.

4. Sumber Data

- a. Data primer, data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian yaitu wawancara kepada member Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi.
- b. Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung. Adapun yang tergolong sumber data sekunder yaitu: Fatwa MUI No. 75/VII/2009, buku-buku tentang MLM, buku-buku yang berhubungan dengan bisnis Islam.

5. Metode Pengumpulan Data

- a. penelitian lapangan (*field research*) dilakukan dengan teknik:
 - 1) Wawancara, penulis melakukan wawancara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada responden sesuai permasalahan yang diteliti.
 - 2) Observasi, penulis melakukan pengamatan langsung dengan turun lapangan melihat dan mengamati objek subjek penelitian.
 - 3) Angket, merupakan daftar pertanyaan yang dibagi kepada responden.
- b. Penelitian kepustakaan (*library research*) dilakukan dengan menelaah literature yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Data-data tersebut dipilah-pilah dan kemudian dianalisa sesuai permasalahan yang ada.

6. Analisis Data

Teknik analisis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif kualitatif* Yaitu semua data terkumpul, penulis jelas secara rinci sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami.

7. Metode Penulisan

- a. Induktif, yaitu suatu uraian penulis yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus, kemudian dianalisisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- b. Deduktif, yaitu dengan mengumpulkan kaedah-kaedah yang umum kemudian diuraikan dengan mengambil kesimpulan secara khusus.
- c. Deskriptif, yaitu dengan jalan mengumpulkan data keterangan yang kemudian dianalisa sehingga dapat disusun sebgaimana perlunya dalam penelitian.

F. Sistematika Penulisan

Rangkaian sistematika penelitian ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab diperincikan lagi kepada beberapa sub bab yang saling berhubungan. Adapun sistematika penulisan ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari pendahuluan yang menerangkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, sistematika penulisan

BAB II: GAMBARAN UMUM

1. Sejarah Rumah Sehat Puri Club.
2. Visi dan Misi Herbalife

3. Sistem Kerja Herbalife
4. Produk-Produk Herbalife
5. Kode Etik Multi Level Marketing Herbalife
6. Support System Multi Level Marketig Herbalife
7. Perbedaan MLM Herbalife dengan MLM Konvensional

BAB III : LANDASAN TEORI

1. Pengertian multi level marketing
2. Mekanisme kerja multi level marketing,
3. Jual beli dan dasar hukum
4. Muti level marketing Syariah
5. Syarat multi level marketing Syariah

BAB IV: HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian dan pembahasan yang berisi tentang Bagaimana Multilevel Marketing pada perusahaan herbalife, dan praktek Multi Level Marketing yang dilakukan oleh rumah sehat puri club ditinjau dari Fatwa MUI No.75/VII/2009, Serta bagaimana analisis ekonomi Islam terhadap multi level marketing rumah sehat puri club di Bagansiapiapi

BAB V : PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Rumah Sehat Puri Club

Rumah sehat adalah wadah bagi member yang telah mendapatkan wewenang dari Perusahaan Herbalife untuk melakukan penjualan serta pembinaan terhadap member yang disponsornya, sedangkan Puri club merupakan identitas bagi rumah sehat yang dijalankan oleh member yang bersangkutan. Jadi rumah sehat puri club adalah identitas wadah yang didapat member dari perusahaan herbalife untuk melakukan penjualan serta pembinaan terhadap member yang disponsornya.

Rumah Sehat Puri Club didirikan berdasarkan kerja keras dari supervisor perusahaan Herbalife yang bernama Herni Puri pada tanggal 02 februari 2011. yang beralamat di Jl. Sempurna No.1 Bagansiapiapi. Kesuksesan Rumah Sehat Puri Club berawal dari Hernipuri menjadi distributor (member) Herbalife, kemudian Hernipuri mengikuti pelatihan-pelatihan yang telah disiapkan oleh perusahaan herbalife untuk melakukan penjualan produk dan pelatihan dalam mensponsori distributor yang menjadi bawahan nya¹.

Rumah sehat puri club bergerak dibidang penjualan produk-produk herbalife yang didirikan oleh Mark Hughes sewaktu berusia delapan belas tahun. Pada bulan Februari 1980, Mark Hughes meluncurkan Herbalife International Penjualan pada bulan pertama mencapai \$23,000. Kemudian, sehubungan dengan

¹ Herni Puri, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 1 Maret 2013.

kegigihan Mark Hughes, penjualan pada tahun pertama melonjak hingga mencapai \$2 juta, herbalife sekarang merupakan perusahaan nutrisi multinasional dengan penjualan lebih dari \$1.7 milyar per tahun, Mark membawa herbalife mencapai \$5 milyar per tahun dalam jangka waktu beberapa tahun berikutnya dan dengan catatan pencapaian yang luar biasa dari Mark, herbalife menyatukan dunia melalui nutrisi yang baik. Impian Mark adalah menghadirkan produk herbalife ke setiap pelosok bumi dan memberikan kesempatan kepada orang banyak yang tidak dimiliki oleh ibunya².

Herbalife bermula di Beverly Hills, California, dimana herbalife saat itu memiliki kantor pusat. Dengan *ekspansi* yang *agresif*, Herbalife saat itu beroperasi di 76 negara dan herbalife menyambut negara-negara baru setiap tahunnya. Disamping upaya *ekspansi* dalam lingkup Internasional yang herbalife lakukan, sekarang herbalife beroperasai di 85 Negara dan Herbalife merupakan perusahaan bagi masa mendatang. Dengan keterlibatan yang cukup besar dalam D.A.R.E. dan didirikannya *Herbalife Family Foundation*, Herbalife bertekad meningkatkan kehidupan semua orang.

Herbalife adalah anggota dari *Direct Selling Association* (DSA) (Asosiasi Penjualan Langsung) Australia & Selandia Baru dan merupakan anggota dari *Direct Selling Association* di sebagian besar negara dimana Herbalife beroperasi. Herbalife memiliki lebih dari 2,300,000 Distributor lepas di seluruh dunia. Tiap distributor menikmati kebebasan dengan menjadi bos bagi dirinya sendiri.

²Mark Hughes, "My herbalife", artikel diakses pada 26 februari 2012, dari [http:// mark.hughes.wordpress.com/2000/05/04/ my herbalife](http://mark.hughes.wordpress.com/2000/05/04/my-herbalife).

B. Visi dan Misi

Visi merupakan sasaran mulia dan misi dapat dikatakan tugas mulia. Sange dalam bukunya *The Fifth Discipline* membedakan visi dan misi, sebagai berikut: visi adalah the *what*, yaitu gambaran masa depan yang ingin diciptakan, sedangkan misi adalah the *why*, yaitu alasan mengapa organisasi ada dan ingin menjadi *in the first place*. Visi berorientasi pada material dan *inspiratif*, dan misi berorientasi pada perilaku etika individu dan standar bagi kinerja organisasi, misi cenderung bersifat kualitatif ingin menjadi apa nanti (*what do they want to be*). Visi rumah sehat puri club merupakan bagian dari visi perusahaan herbalife yang ingin “mengubah kehidupan orang banyak” yang tidak didapati oleh ibu Mark semasa hidupnya.

Misi rumah sehat puri club yaitu ingin “Mengubah kehidupan orang banyak dengan menyediakan peluang bisnis terbaik dalam penjualan langsung dan produk- produk nutrisi serta pengelolaan berat badan terbaik di dunia”³.

C. Sistem Kerja Herbalife

Setiap member mendapat kesempatan dan Rencana perusahaan herbalife yang sama. Kesuksesan masing-masing member bergantung pada dua faktor utama:

1. Waktu, usaha dan komitmen yang diberikan perusahaan herbalife kepada setiap member dalam menjalankan bisnis Herbalife. Member adalah Mitra

³Startekit Perusahaan Herbalife, *Dasar Bisnis Anda Buku Kerja Distributor*, (Indonesia: Printed In Indonesia), h. 2, t.d.

usaha perusahaan Herbalife yang dapat berfungsi sebagai konsumen/ pengecer (distributor)/retailer (supervisor) yang menjual/ memasarkan produk-produk Herbalife. Seseorang yang ingin menjadi member, maka ia harus mengisi formulir pendaftaran dan membayar uang administrasi sebesar Rp 650.000,- Selanjutnya ia akan mendapat fasilitas-fasilitas:

- 1) Buku manual yang *lux full color* menjelaskan tentang: (a) Profil perusahaan herbalife, (b) Bisnis penjualan langsung, (c) Mengapa pilih herbalife, (d) Konsep kesehatan, (e) Rangkaian produk, (f) Rancangan Pemasaran herbalife, (g) Langkah permulaan, (h) Organizer pribadi, (i) Kode Etik dan Peraturan, (j) Panduan bisnis.
- 2) Product Shake Mix - Vanila & Fiber
- 3) No. ID Internasional yang menunjukkan bahwa mereka yang mendaftar resmi menjadi member herbalife dan dapat menikmati keuntungan digaris kemitraan masing-masing.
- 4) Internasional business pack, buku ini merupakan buku panduan lengkap untuk memulai bisnis Herbalife. Panduan Peluang Bisnis Internasional akan memandu melalui proses pengembangan bisnis dengan langkah demi langkah yang mudah diikuti. Segala hal yang perlu ketahui, akan temukan dalam volume yang luar biasa penting ini. Buku ini memuat seluruh rahasia keberhasilan Herbalife.
- 5) VCD tentang Product herbalife, profil perusahaan dan lagu-lagu favorite herbalife dan tiket STS⁴.

⁴Mark Hughes, My herbalife, diakses tanggal 26 februari 2012, dari [http:// mark hughes.wordpress.com/2000/05/04/ my herbalife](http://markhughes.wordpress.com/2000/05/04/my-herbalife).

Dalam pandangan syari'ah pendaftaran member dengan paket-paket di atas sangat baik. Nilai sangat baik ini layak diberikan karena:

- 1) Nilai barang-barang yang ada di dalam paket itu sama bahkan lebih dari uang pendaftaran yang dibayarkan.
 - 2) tidak ada sedikitpun dari biaya pendaftaran yang ia bayarkan kepada perusahaan ini yang dijadikan sebagai bonus rekrutmen bagi sponsornya. Artinya, seluruh biaya pendaftaran akan dikembalikan kepadanya dalam bentuk produk dan ilmu yang sangat bermanfaat.
 - 3) keuntungan materi akan diterima oleh sponsornya bila paket ini dibaca dan didengarkan sehingga melahirkan perubahan cara berpikirnya terhadap hidup dan kesehatan⁵.
2. Penjualan produk yang dilakukan oleh member merupakan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan penghasilan, dan menjadi pendapatan utama bagi setiap member dan organisasi di bawahnya (*downline*).

Kedua faktor ini menunjukkan pentingnya tanggung jawab distributor untuk melatih, mendukung dan memotivasi organisasi di bawahnya (*downline*)⁶.

D. Produk-Produk Herbalife

Rumah sehat puri club menjual produk yang berasal dari perusahaan herbalife, yang memproduksi produk nutrisi dan pengelolaan berat badan terbaik di dunia yang menekankan tumbuh-tumbuhan dan bahan peramu alami lainnya, dalam jajaran produk untuk menurunkan berat badan, nutrisi dan perawatan

⁵ <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com>. *Op.cit.* h. 32.

⁶ *Ibid.*

pribadi. Formulasi khusus dari herbalife membuat konsumen semakin tertarik dengan produk tumbuh-tumbuhan dan alam⁷, Produk-produk nya antara lain:

- 1) Formula 1 Nutritional shake mix
 - a) mengandung 24 vitamin dan mineral.
 - b) Sebagai bahan bakar tubuh, Shake membuat merasa kenyang, puas dan berenergi.
 - c) Mengandung 9 gram Soy Protein dari kedelai yang sudah tidak mengandung Purin, sangat baik dan aman untuk penderita Asam Urat.
 - d) Dibuat dari campuran bahan-bahan alami termasuk protein, karbohidrat, vitamin, mineral dan herbal⁸.
- 2) Formula 2 Multivitamin komplek untuk kesehatan jangka panjang yang terdiri dari beragam vitamin dan mineral serta tumbuhan pilihan yang menyehatkan badan.
 - a) Mengandung berbagai nutrisi penting dan antioksidan yang menyehatkan dan menambah vitalitas.
 - b) Membantu menjaga berat badan.
 - c) Membantu menjaga kesehatan tulang, kulit, rambut dan sistem kekebalan tubuh.
 - d) Memperbaiki metabolisme dan mempercepat turun berat badan.
 - e) Mengandung vitamin C.E, *betacarotene* dan *selenium* yang melindungi sel-sel tubuh dari kerusakan yang diakibatkan oleh radikal bebas.

⁷ Farida, Distributor Herbalife, Wawancara, Bagansiapiapi, 2 Maret 2013.

⁸ Startiket perusahaan herbalife, *Menggunakan dan Menjual Ritel Produk-Produk Anda, Buku Pedoman Distributor*, (Indonesia:printed in Indonesia), h. 2, t.d.

3) Lipo Bond Tablets.

- a. Diolah secara khusus dengan campuran bahan alami yang unik, menyatu dengan makanan sehingga menyerap lemak lebih sedikit.
- b. Disebut sebagai Pemblokir Lemak yaitu mengikat Lipid/lemak dan mengeluarkannya dari tubuh sebagai buangan.
- c. Mengandung Anti-Oxidant yang mengurangi/memperlambat proses penuaan sel-sel tubuh (Anti Aging).

4) Personaliser protein powder

Suplemen protein membantu mengendalikan nafsu makan dan memelihara masa tubuh dan tanpa lemak dan meningkatkan metabolisme⁹.

5) Shake makanan seimbang nutrisi sel

Nutrisi sel adalah produk herbalife yang terbuat dari bahan bahan herbal yang dapat membantu tercapainya kesehatan optimal¹⁰.

- a) Shake mengandung Soy Protein dari kacang kedelai, yaitu protein yang paling tinggi manfaatnya karena tidak mengandung lemak.
- b) Shake sangat baik bagi penderita diabetes melitus (Kencing manis) karena mengandung fructose yaitu sumber utama karbohidrat yang terbuat dari madu murni kualitas terbaik yang dikeringkan.
- c) Soy Protein dalam Shake sangat baik untuk penderita Kanker Payudara (BreastCancer), Keropos Tulang (Osteoporosis), Menurunkan kadar kolesterol, baik untug jantung, dan menyeimbangkan *hormone*, dalam

⁹ Mark Hughes, My herbalife, diakses tanggal 25 februari 2012, dari [http:// my herbalife.wordpress.com/2000/05/04/ my herbalife](http://myherbalife.wordpress.com/2000/05/04/myherbalife).

¹⁰ Starterkit Perusahaan Herbalife. Op.cit., h. 2.

tubuh. Singkatnya, 70% keperluan tubuh akan vitamin dan mineral berasal dari shake.

6) Fiber & Herbs Tablets

- a) Mengandung serat alami dan rempah herbal pilihan yang terbaik.
- b) Membantu tubuh Anda dalam pembersihan diri (*detoksifikasi*). Melancarkan pencernaan dan pembuangan.
- c) Bekerja rambut-rambut halus di dinding usus bagian dalam untuk mengangkat lemak dan racun membantu proses penyerapan nutrisi¹¹.

E. Kode Etik Multi Level Marketing Herbalife

Rambu-rambu dalam menjalankan bisnis Herbalife, agar tidak tersesat di jalan. Etika & Peraturan harus dipatuhi agar tidak merugikan bisnis itu sendiri, bisnis member lain dan khususnya menjaga citra dan nama baik (*image*) Herbalife. Rumah sehat puri club menjalankan multi level marketing berdasarkan etika yang telah ditetapkan oleh perusahaan herbalife yaitu “semua tindakan, kami lakukan dengan benar, jujur dan sesuai etika”. kami menempuh cara yang langsung mengenai sasaran dan tidak dipersulit.

1. Etika dalam Me-Ritel Produk

- a. Tidak memberikan diskon pada pelanggan.
- b. Tidak memberikan hutang, bahkan memberikan gratis pada pelanggan.
- c. Tidak menaikkan atau menurunkan harga jual produk yang ditetapkan.
- d. Tidak memajang produk di toko, swalayan maupun eceran.
- e. Tidak saling banting harga di antara distributor.

¹¹ Mark Hughes, “Herbalife Indonesia”, artikel diakses pada 27 Februari 2012, dari <http://myherbalifewww.wordpress.com/2000/05/04/my-herbalife>.

- f. Tidak menjual produk kepada *customer* dari distributor lain¹².
2. Etika Dalam Me-Rekrut Atau Mensponsori
 - a. Tidak mengambil tamu atau *customer* dari member lain.
 - b. Sebaiknya hadir ke HOM, agar bisa langsung bertemu dengan tamu
 - c. Tidak memiliki 2 nomer keanggotaan / No-ID. Suami-istri juga harus satu nomer anggota.
 - d. Tidak membiayai bisnis *downline*, *upline*
 - e. Tidak melakukan proses pensponsoran secara tidak alami.
 - f. Menjaga kemurnian Rencana Pemasaran / *Marketing Plan* Herbalife.
 3. Etika Berhubungan Antara member
 - a. Dilarang membicarakan gosip, isu atau hal-hal negatif sehingga menghancurkan mental orang lain.
 - b. Tidak melakukan komplain kepada *upline*, *downline*
 - c. Tidak mempromosikan bisnis lain selain Herbalife dan mencari keuntungan dari pertemuan-pertemuan Herbalife.
 - d. Tidak merayu atau menggoda member yang telah menikah.
 4. Jadilah Pemain Tim Yang Baik (*Good Team Player*)
 - a. Edifikasi–saling menguatkan, mendukung, dan membangun secara positif antara *upline*, *downline*, dan perusahaan / *corporate* – yaitu seluruh keluarga besar herbalife.

¹² Starterkit Perusahaan Herbalife, *Rencana Penjualan dan Pemasaran Dan Aturan Bisnis*, Indonesia:Printed In Indonesia), h. 46, t.d.

- b. Silahkan belajar dan menggali kiat-kiat sukses dan hal yang positif dari siapa saja di herbalife baik dari *upline*, ataupun *downline*. tetapi jangan bergunjing atau membicarakan hal yang negatif.
- c. Selalu konsultasi dengan mentor anda. jadilah murid yang baik, mau belajar dan mau diajarkan (*teachable*)¹³.

F. Suport Sistem Herbalife

Support sistem adalah sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama antara para leader herbalife dengan Perusahaan herbalife. Support sistem terdiri dari sistem pendidikan dan sistem penunjang.

1. Sistem pendidikan

System pendidikan adalah latihan-latihan yang di dapat member dari sponsor masing-masing.

2. Sitem penunjang produk yang telah teruji di

- a. Laboratorium Nutrisi Seluler dan Molekuler Mark Hughes di UCLA. Hasil-hasil penelitian laboratorium ini telah membantu meningkatkan ilmu nutrisi melalui riset dan pengembangan teknologi paling progresif
- b. Gb: Kampus UCLA dimana Laboratorium Nutrisi Seluler dan Molekuler dan Mark Hughes Nutrition Lab Pemimpin Sarat Ilmu Pengetahuan Menyatukan pemikiran-pemikiran hebat, Dewan Penasihat Gizi/Nutrition Advisory Board (NAB) dokter-dokter piawai dan ahli-ahli terkemuka di bidang kesehatandan nutrisi.

¹³ Tarterkit Perusahaan Herbalife., *Op.cit.*, h. 43-47.

G. Perbedaan MLM Herbalife dengan MLM Konvensional

	MLM Herbalif	MLM konvensional
Niat	a) Memperoleh penghasilan yang halal b) mengangkat derajat ekonomi umat c) Muamalah Islami yaitu melakukan perniagaan secara Islami	Memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dan hanya menguntungkan satu pihak saja dalam hal ini pihak perusahaan
Komoditi (produk)	Semua produknya 100% dijamin kehalalannya karena sudah lolos BPOM dan mendapat sertifikat MUI	Produknya Masih diragukan halal dan haramnya karena belum mendapat sertifikat dari MUI
Penghasilan	Hasil Penjualan produk menjadi penghasilan utama diperusahaan Herbalife	Penghasilan utama tidak dari penjualan produk melainkan dari menggabungkan seseorang menjadi anggota.
Support system	Terdapat support sistem yaitu sistem yang mengajarkan dan melatih para member untuk membangun jaringan di bisnis MLM.	Tidak terdapat support system
Pemberian Bonus	Pemberian bonus disusun dengan menggunakan prinsip keadilan dengan perhitungan yang transparan, dan jelas mengenai jumlah bonus yang didapat member. Sehingga apabila perusahaan melakukan kecurangan, maka member tersebut akan langsung mengetahuinya	Pemberian atau perhitungan bonus tidak transparan , Bonus hanya diberikan melalui surat pemberitahuan tentang berapa nominal yang distirbutor peroleh tanpa adanya keterangan perhitungan yang jelas

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Multi Level Marketing

Menurut kamus bahasa Indonesia kontemporer *Multi Level Marketing* (MLM) jika ditinjau dari segi kata terdiri dari kata *multi*, *level*, dan *marketing*. *Multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, sedangkan *marketing* berarti pemasaran¹. *Marketing* dalam pengertiannya mencakup beberapa aspek antara lain produk, harga, distribusi dan promosi, sedangkan *Multi Level* dalam pengertiannya menyangkut peran organisasi distributor secara berjenjang atau bertingkat. MLM oleh sebab itu dapat diartikan sebagai metode pemasaran yang menggunakan organisasi distributor secara berjenjang.

Multi level marketing (MLM) atau disebut *network marketing*², *multi generation Marketing* dan *Uni Level Marketing*. Namun dari semua istilah tersebut yang paling populer adalah istilah multi level marketing yang berarti adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran³.

Multi level marketing yang berarti sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja. Istilah pemasaran jaringan menunjuk pada metode dan mekanisme pemasarannya. Pemasaran jaringan merupakan salah satu cara yang dapat dipilih perusahaan atau produsen untuk memasarkan produknya kepada konsumen

¹Dahlan Yakup Al Barry, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Arkola, 2001), h. 415.

² Kholid Syamhudi, *Siapa Bilang Mlm Itu Haram*, (Pustaka: Darul Ilmi, 2009), h. 25.

³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 613.

melalui pengembangan tenaga-tenaga pemasarnya secara independen, tanpa campur tangan perusahaan.

Menurut Peter J. Clothier, MLM adalah suatu metode penjualan barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas⁴.

Multi level marketing diartikan sebagai sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat memanfaatkan konsumen sekaligus sebagai tenaga penyalur (distributor) secara langsung. Dan mendapatkan bonus/komisi dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukan sendiri dan jaringan di dalam anggota kelompoknya⁵.

Secara sederhana yang di maksud dengan multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk/jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan di dalam garis kemitraannya/sponsorisasi⁶.

Multi level marketing (MLM) dikenal pula sebagai bisnis penjualan langsung (*direct selling*), karena pelaksanaan penjualan produk dilakukan secara langsung oleh wiraniaga kepada konsumen, tidak melalui perantara, tidak melalui swalayan, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli.

Penjualan langsung (*direct selling*) merupakan istilah formal yang digunakan di dunia Internasional dalam penyelenggaraan kegiatan usaha MLM. Hal ini selain disebabkan karena faktor sejarah, juga karena perusahaan MLM

⁴ Peter J Clothier, *Meraup Uang dengan MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1994), h. 33.

⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Jakarta: Qultum Media, 2005), h.17.

⁶ Surahwardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 170.

pada umumnya memiliki reputasi tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung. Asosiasi Penjualan Langsung tersebut misalnya APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) yang sekaligus termasuk anggota Asosiasi Penjualan Langsung dunia yaitu WFDSA (*World Federation of Direct Selling Association*).

Jadi dapatlah dikatakan bahwa multilevel marketing merupakan salah satu dari berbagai macam metode memindahkan produk dari pabrik atau produsen kepada pelanggan eceran dengan prinsip bahwa armada penjualan selengkapya dikembangkan oleh tenaga penjual itu sendiri. Mereka yang berusaha paling keras dalam usaha ini akan mendapatkan tingkat paling tinggi, dan dengan demikian akan menerima keuntungan yang paling besar pula.

B. Mekanisme Kerja Multi Level Marketing.

Konsep MLM sesungguhnya sangat sederhana dan siapapun yang mempelajari mekanismenya akan sampai pada kesimpulan bahwa MLM merupakan sistem pemasaran yang efektif dan efisien.

Sekalipun demikian banyak juga orang yang tidak akan memperoleh peluangnya. Penyebabnya mungkin sifat manusia yang sudah terbentuk melalui pengalaman masa lalu dalam hal kemampuan melihat produk atau jasa dari sudut pandang penjualan, orang ingin tahu siapa yang menjual dan bagaimana produk itu dijual.

Semua penjualan MLM dilakukan melalui penjualan langsung (*Direct Selling*) dimana calon pembeli tidak perlu susah payah datang ke toko atau supermarket untuk membeli sejumlah barang, tetapi hanya cukup di rumah saja.

Karena distributor MLM akan datang menawarkan produknya. Keuntungan konsumen akan lebih banyak tahu kualitas barang yang ditawarkan.

Multilevel Marketing (MLM) adalah salah satu strategi pemasaran, dengan membangun saluran distribusi untuk memindahkan produk dan jasa langsung ke konsumen⁷. Strategi seperti ini membuka sebuah peluang bagi seseorang yang ingin memiliki usaha sendiri⁸. Strategi seperti ini tidak membutuhkan modal awal yang tinggi. Kebutuhan akan tempat usaha dan persediaan produk sudah disiapkan oleh perusahaan. Strategi seperti ini membuat banyak orang yang dulunya tidak bisa memiliki bisnis sendiri, karena keterbatasan modal yang ada, akhirnya bisa menjadi pengusaha.

Setiap orang yang ingin memiliki sebuah bisnis pasti menginginkan adanya bimbingan dari seseorang yang lebih memiliki pengalaman dalam bisnis. Dalam bisnis MLM, setiap orang akan mendapatkan bimbingan yang berasal dari :

- a. Upline yaitu rekan kerja yang telah mengajak seseorang untuk menekuni usaha MLM. Dengan pengetahuan dan pengalaman yang telah dimiliki, serta membimbing saat menjalankan bisnis ini *upline* meminta *downline* atau orang-orang yang masih baru untuk melakukan hal-hal berikut:
 - 1) Menciptakan komitmen waktu bagi bisnis mereka.
 - 2) Menggunakan dan mengevaluasi produk-produk mereka,

⁷Teguh suroso, “multi level marketing”, artikel diakses pada 27 Oktober 2012 dari <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level>.

⁸Suhrawardi dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 183.

- 3) Membuat daftar nama setiap orang yang mereka kenal, kemudian menghasilkan sebuah daftar “*top-ten*”
 - 4) Hadirilah pertemuan-pertemuan mingguan.
 - 5) Gunakan audio dan videotape.
 - 6) Sajikanlah kemajuan yang berhasil dilakukan oleh rekan kerja baru dalam bentuk grafik.
 - 7) Pasang iklan dikoran-koran⁹.
- b. Support sistem yaitu sistem penunjang yang menyediakan :
- 1) Sistem pendidikan. Dengan sistem pendidikan, setiap distributor yang tergabung dalam sebuah perusahaan MLM dapat mempelajari cara untuk meraih kesuksesan.
 - 2) Peralatan penunjang. Peralatan penunjang dibutuhkan oleh para distributor untuk mempermudah dalam menjalankan bisnis. Peralatan tersebut dapat berupa buku, kaset, brosur, timbangan atau majalah.
 - 3) Perlindungan lebih. Perusahaan MLM dapat memberikan perlindungan lebih kepada para distributor karena support sistem yang mereka miliki dapat berfungsi sebagai wadah bagi para distributor untuk melindungi diri dari tindakan sewenang-wenang pihak manajemen perusahaan. Biasanya support sistem didirikan oleh rekan kerja yang telah bergabung sebelumnya.

Pengarahan dan bimbingan membuat bisnis MLM menjadi sebuah bisnis dambaan masyarakat karena kebanyakan bisnis yang lain tidak menyediakan atau

⁹David Roller, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 1995) h. 20.

memperlengkapi para distributornya dengan pengarahan dan bimbingan. Tidak adanya pengarahan dan bimbingan akan mempersulit bahkan menghambat dalam membangun sebuah bisnis.

Mengingat banyaknya perusahaan MLM dengan segala produk dan sistemnya, maka hendaklah diperhatikan hal-hal berikut sebelum menentukan pilihan, yaitu :

- 1) Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggung jawabkan, penetapan biaya anggota yang tinggi tanpa memperoleh kompensasi yang diperoleh anggota baru sesuai, atau mendekati biaya tersebut adalah celah dimana perusahaan mengambil sesuatu tanpa hak.
- 2) Transparansi peningkatan anggota pada setiap jenjang (level) dan kesempatan untuk berhasil pada setiap orang. Peningkatan posisi bagi setiap orang dalam setiap profesi memang terdapat di setiap usaha, sehingga peningkatan level dalam system MLM adalah sesuatu hal yang dibolehkan selagi dilakukan secara transparan, tidak menzolimi pihak yang dibawah setingkat maupun diatas.
- 3) Hak dan kesempatan yang diperoleh sesuai prestasi kerja anggota. Seorang anggota atau member biasanya mendapat untung dari penjualan yang dilakukan nya sendiri dan dilakukan *downline*. Perolehan untung dari penjualan langsung yang dilakukannya adalah sesuatu yang biasa dalam jual beli adapun perolehan persentase keuntungan diperolehnya disebabkan

usaha *downline* nya adalah sesuatu yang dibolehkan sesuai perjanjian yang disepakati bersama dan tidak terjadi kezoliman¹⁰.

4) Produk yang dipasarkan

Bicara bisnis tidak akan lepas dari pembicaraan tentang produknya. Dengan kata lain produk yang dipasarkan itu halal dan suci¹¹, bermanfaat untuk orang banyak, harganya terjangkau, dan kualitasnya sudah teruji dan berapa banyak yang sudah membuktikannya. Produk-produk inilah yang akan membedakan perusahaan bisnis jaringan dengan skema piramid yang ilegal.

5) Terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).

Memastikan bahwa suatu perusahaan MLM itu telah terdaftar sebagai anggota APLI atau belum menjadi sangat penting karena kalau tidak, perusahaan itu ilegal. Perlu diketahui bahwa perusahaan yang memiliki surat SIUPL belum tentu terdaftar / termasuk MLM yang sesuai dengan kriteria dari pihak APLI¹².

C. Jual beli dan Dasar Hukum nya

Jual beli menurut bahasa adalah saling menukar (pertukaran). Menurut istilah syarak jual beli adalah pertukaran harta atas dasar suka sama suka atau dapat juga diartikan dengan memindahkan milik dengan ganti yang dibenarkan syara'¹³.

¹⁰Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Pusat, Dewan Syariah Pusat Partai Keadilan Sejahtera 2005.

¹¹Suhrawardi dan Farid Wajdi, *Op.cit.*, h. 186.

¹²Teguh suroso, "multi level marketing", artikel Diakses pada 27 Oktober 2012 dari <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi-tentang-mlm-multi-level>.

¹³Syafii Jafri, *Fiqih Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), h. 45.

Menurut terminologi yang dimaksud dengan jual beli yaitu Saling menukar harta, saling menerima dapat dikelola (*tasharruf*) dengan *ijab* dan *qabul* dengan cara yang sesuai dengan syara'. Dari beberapa definisi dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda dengan barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

Berdasarkan Al-Qur'an, Sunah dan Ijma' para ulama akad jual beli dibolehkan, dengan catatan selama dilakukan dengan benar sesuai dengan tutunan ajaran Islam¹⁴. Dilihat dari aspek hukum jual beli hukum nya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'

Jual beli yang sesuai dengan syara' yaitu jual beli yang memenuhi syarat dan rukun, adapun syarat jual beli seperti (*in'iqad* / terjadinya akad, syahnya akad jual beli, kelangsungan jual beli, dan syarat mengikat). Sedangkan rukun-rukun dalam jual beli yaitu, (adanya penjual, pembeli, *sighat* dan objek akad). dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'¹⁵.

¹⁴ Abdul Azis dan Mariyah Ulfa, *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 123.

¹⁵ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 68-69.

D. Multi Level Marketing Syariah

Pada dasarnya semua bentuk kegiatan bisnis menurut syariat Islam termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya syah dan boleh dilakukan. Hal ini sesuai dengan kaidah:

والمعاملات الصّحة حتّى يقوم دليل على البطلان والتّحريم

Artinya: *Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya*¹⁶.

Dari hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Imam muslim dari Anas dan Aisyah Ra. Bahwa Rasulullah bersabda”

با مردنيا

Artinya : *“Kamu sekalian lebih tahu tentang urusan duniamu”*¹⁷.

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis begitu cepat dan dinamis, berdasarkan hadis dan kaidah diatas terlihat bahwa Islam memberikan jalan dan kebebasan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan penerbangan.

Disamping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis Islam juga memberikan batas-batas atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Diantara rambu-rambu tersebut adalah bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur *dharar* (merugikan), *gharar* (manipulasi) *jahalah* (ketidak jelasan), dan *dhulm* (menganiaya pihak lain), serta *maisir* (judi), *riba* (bunga), *ikhtikar* (penimbunan),

¹⁶ Abdul Hamid Hakim, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, Bukit Tinggi, 1960, h. 209

¹⁷ Jalaluddin As-Sayuthi, *Al-Jami' Ash-Shaghir, Jus 1*, Dar Al-Fikr, t.t, h. 108.

dan *bathil*. Sistem pemberian bonus harus adil tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang atau pihak tertentu yang berada di level atas.

Multi level marketing atau MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (*levelisasi*) dilihat dari sistem dan akadnya tidak ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah yang terdapat dalam syariat Islam. Konsumen atau pelanggan yang juga bertindak sebagai penjual merupakan hal yang wajar dan dibolehkan sepanjang tidak melanggar rambu-rambu yang telah ditetapkan syariat Islam. Bahkan didalam bisnis MLM ini terkandung unsur-unsur yang positif, seperti unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan terbiyah¹⁸.

Bisnis yang dijalankan dengan sistem multi level marketing tidak hanya sekedar menjual produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing bertingkat (level), dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa marketing tersebut dapat diklasifikasikan sebagai perantara produsen dan konsumen. Dalam istilah fiqih hal ini disebut samsarah atau simsar. Menurut Sayid sabiq simsar adalah orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli. Kegiatan samsarah (perantara) dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga termasuk akad ijarah, yaitu transaksi memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau ujah, akad samsarah ini hukumnya dibolehkan para ulama seperti Ibnu sirin,"Atha' Ibrahim, Hasan dan Ibnu abas. Demikian pula pemberian imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya jelas diperbolehkan dalam skema ijarah.

¹⁸ *Ibid.*

Perusahaan multi level marketing bisa memberikan *riwerd* atau *insentif* kepada mereka yang berprestasi. Penghargaan semacam ini dibolehkan dalam Islam, dan termasuk dalam konteks ijarah. Hal ini sesuai dengan hadis nabi:

جرير أبيه : قال رسول الله صلى الله عليه
 بها له اجرها بها ينقص هم شيء,
 سيئة بها كان عليه وزرها بها ينقص
 هم يئا

Artinya: *Barang siapa melakukan suatu karya (tradisi) yang baik kemudian diamalkan, maka baginya pahalanya dan pahala orang yang mengerjakannya tanpa dikurangi sedikitpun daripahalanya itu. Dan barangsiapa yang melakukan tradisi yang buruk, kemudian tradisi itu diamalkan, maka baginya dosanya dan dosa orang yang mengerjakannya tanpa dikurangi sedikitpun dari dosanya itu*¹⁹.

Insentif yang diberikan perusahaan kepada distributor harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut:

- a. Aadir. Insentif (bonus) kepada seseorang (*upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya sehingga tidak ada yang dizalimi.
- b. Terbuka, pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan insentif dan pembagiannya.
- c. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat).

¹⁹ An- Nasa'i, *Sunan An-Nasa'i, Juz 1*, Nomor Hadis 199, Al- Maktabah Asy- Syamilah, Al- Ishdar Ats-Tsani, t.t, h. 236.

Keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah²⁰.

E. Syarat Multi Level Marketing Syariah

Model bisnis syariah Islam tidak hanya membuat pelaku bisnisnya lebih tenang karena terbebas dari praktik riba dan *syubhat*. Agar bisnis MLM ini sesuai dengan syariah, maka harus dipenuhi beberapa syarat sebagai berikut:

- 1) Produk yang dipasarkan harus halal, (*thayib*) berkualitas, dan menghindarkan *subhat*.
- 2) Sistem akadnya harus memenuhi kaidah dan rukun jual beli sebagaimana yang terdapat dalam hukum Islam.
- 3) Kegiatan operasional, kebijakan, dan sistem akuntansinya harus sesuai dengan syariah.
- 4) Tidak ada upaya untuk melakukan *mark up* harga barang yang melampaui batas kewajaran (misalnya jual dua kali lipat) sehingga anggota terzalimi dengan harga yang sangat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaatnya.
- 5) Struktur manajemen memiliki dewan pengawas syariah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.
- 6) Formula insentif harus adil, tidak menzalimi *downline* dan tidak menempatkan *upline* hanya sebagai anggota yang menerima bonus tanpa kerja.

²⁰ *Ibid.*

- 7) Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing anggota.
- 8) Tidak ada *eksploitasi* dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir (belakangan).
- 9) Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbah nya sejak awal.
- 10) Tidak menitik beratkan kepada barang-barang tersier ketika umat masih bergelut dengan pemenuhan primer.
- 11) Cara penghargaan kepada mereka yang berprestasi tidak boleh mencerminkan sikap hura-hura dan pesta pora karena sikap tersebut tidak sesuai dengan syariah.
- 12) Perusahaan MLM harus berorientasi kepada kemaslahatan ekonomi umat²¹.

²¹ *Ibid.*

BAB IV

MULTI LEVEL MARKETING PADA PERUSAHAAN HERBALIFE

DITINJAU DARI FATWA MUI NO.75/VII/2009

(Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi)

A. Sistem Multilevel Marketing Perusahaan Herbalife

Perusahaan Herbalife melakukan penjualan dengan sistem Multi level marketing yang sesuai Syari'ah yang menjual produk herbalife yang halal berkualitas dan bermanfaat, akad yang jelas dan sistem multi level marketing yang terlepas dari unsur riba, *maysir*, *gharar*, serta memiliki kode etik yang sesuai dengan syariah. Biaya pendaftaran yang terjangkau dan semua peserta mempunyai kesempatan untuk membuka usaha sendiri dan mendapatkan bonus yang tinggi¹.

MLM herbalife memberikan keuntungan langsung kepada setiap member mulai dari menjadi member sampai supervisor pada tahap supervisor merupakan Level tertinggi dengan skala diskon 50% dan keuntungan ritel. Untuk mencapai level supervisor, member harus mencapai 4.000 VP dalam 1 bulan atau 2.500 VP dalam setiap bulan selama 2 bulan berturut-turut. Atau akumulasi 5.000 VP pembelian pribadi dalam 12 bulan. Dengan syarat minimum 3 bulan sebagai supervisor berhak dan memiliki lebih banyak cara untuk mendapatkan penghasilan. Supervisor penuh (*fully qualified*) biasa mendapatkan keuntungan ritel hingga 50% dan keuntungan grosir hingga 25%. Sebagai supervisor juga berhak atas *royalty overrides* bulanan. Dan supervisor Hernipuri sudah berada ditahap supervisor *full qualified* dan supervisor Hernipuri mendapat bonus *royalty*

¹ Herni Puri, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 1 Maret 2013.

overrides bulan 5% supervisor 5% dari volume personal semua supervisor aktif hingga tiga tingkat kebawah. Bonus 5% *royalty overrides* ini didapat supervisor Hernipuri dari mengikut sertakan setiap supervisor bawahannya pelatihan-pelatihan dan menuntun mereka dari awal menjadi member (distributor biasa) sampai mereka menjadi supervisor, langkah yang dilakukan sebagai berikut:

Langkah pertama supervisor Hernipuri membimbing member untuk menjadi distributor, pada saat itu member langsung mulai menerima 25% dari diskon produk. Ini berarti untuk pemesanan senilai Rp. 1.000.000 distributor mendapatkan keuntungan ritel Rp.250.000 setelah pesanan terjual dengan harga ritel pelanggan.

Langkah kedua supervisor membimbing dan melatih distributor untuk menjadi *senior consultant* dan konsisten dalam menjual produk dari 500 volume poin hingga 1.999 volume point dalam 1 bulan. Maka *senior consultant* ini akan menerima 35% diskon produk, dan untuk keuntungan 42% *senior consultant* memerlukan 2.000 atau lebih volume point dalam 1 bulan. *senior consultant* juga berhak atas 7% hingga 17% keuntungan grosir. Dan 42% keuntungan ritel. Keuntungan ritel adalah selisih antara harga diskon yang dibayar distributor dan harga ritel yang dibayar pelanggan².

Langkah ketiga supervisor Hernipuri membimbing *senior consultant* menjadi *success builder* dan berhak atas 42% volume point dengan cara meningkat 1000 VP dalam 1 bulan manapun selama bulan kualifikasi tersebut.

²Memel, Supervisor Herbalife, Wawancara, Bagansiapiapi, 2 Maret 2013.

Langkah keempat supervisor Hernipuri membimbing *success builder* untuk menjadi *qualified producer*, dengan mencapainya volume penjualan hingga 2.500 VP selama 1-3 bulan, dan berhak atas keuntungan ritel dan menerima 17% keuntungan grosir dari pembelian yang dilakukan oleh *dowline* nya, dan *qualified producer*, mempertahankan 42% diskon selama berkualifikasi kembali setiap tahun.

Langkah kelima supervisor Hernipuri harus membimbing tiga *qualified producer*, untuk menjadi supervisor, agar Supervisor *dowline* nya mendapat skala diskon 50% dan keuntungan ritel. Untuk mencapai level supervisor *qualified producer*, harus mencapai 4.000 VP dalam 1 bulan atau 2.500 VP dalam setiap bulan selama 2 bulan berturut-turut. Atau akumulasi 5.000 VP pembelian pribadi dalam 12 bulan. Dengan syarat minimum 3 bulan.

Setelah supervisor Hernipuri berhasil mengaktifkan tiga supervisor *dowline* nya maka supervisor Hernipuri berhak atas 5% bonus *royalty overrides* yang diberikan perusahaan herbalife kepadanya sebagai upah atas jerih payahnya membimbing dan melatih *dowline* nya. Dari penjelasan ini menunjukkan bahwa perusahaan herbalife tidak memberikan uang sesenpun kepada member selain dari hasil jerih payah darinya sendiri, dan uang tidak ada sesen pun yang diperoleh member tercampur barang riba. Diherbalife diajarkan untuk bekerja keras untuk mendapatkan hasil yang maksimal³.

³ Herni Puri, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 1 Maret 2013.

B. Praktek Multilevel Marketing Yang dilakukan Oleh Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi

Setelah meneliti Herbalife, dirumah sehat puri club baik dari Sejarah, sistem kerja, Produk-Produk, Kode Etik Level Support System, dan Pembagian Bonus sesuai Fatwa MUI no.75/VII/2009 ada 12 syarat yang harus dipenuhi MLM syariah. Berikut adalah 12 syarat yang harus dipenuhi rumah sehat puri club yaitu:

- a) Adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang/jasa.
- b) Barang / jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang haram.
- c) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, dan, *maksiat*
- d) Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- e) Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan barang/jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- f) Bonus yang diberikan perusahaan kepada (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh mitra tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa
- h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan janji-janji yang berlebihan.

- i) Tidak ada *eksploitasi* (pemanfaatan posisi) dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j) perekrutan keanggotaan, dilakukan tidak bertentangan dengan Syariah.
- k) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrut.
- l) Tidak melakukan kegiatan *money game*⁴.

Untuk mengetahui bagaimana praktek MLM Rumah Sehat Puri Club, akan terlihat pada pembahas berikut:

Tabel II

Jawaban responden tentang Adanya produk dalam transaksi jual beli.

No	Alternatife jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ada	50 orang	100%
2	Tidak ada	0 orang	0%
3	Tidak tahu	0 orang	0%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber: data olahan hasil penelitian.

Dari tabel menunjukan bahwa 100% responden menjawab ada produk yaitu produk yang diperjual belikan di Rumah Sehat Puri Club. produk yang dijual menunjukkan adanya obyek transaksi riil yang diperjual belikan dirumah sehat puri club.

⁴Dewan Syariah Nasional MUI, Artikel diakses pada 26 february 2012, dari <http://www.mlm.co.id/.wordpress.com/2000/05/04/>

Tabel III

**Jawaban responden tentang Barang dan jasa yang diperdagangkan dirumah
sehat puri club halal**

No	Alternatife jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Halal	47 orang	94%
B	Tidak halal	2 orang	4%
C	Tidak tahu	1 orang	2%
	Jumlah	50 Orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Berdasarkan data tabel terlihat bahwa 94% orang responden mengatakan bahwa produk yang diperjual belikan oleh Rumah Sehat Puri Club bukan sesuatu yang haram, dan 4% menjawab sesuatu yang haram dan 2% menjawab tidak mengetahui tentang kehalalan produk. Produk yang dijual di Rumah Sehat Puri Club telah lolos uji dari BPOM MUI, yang meninjau produk tersebut dari tingkat kehalalan serta kemaslahatannya, yaitu produk kesehatan yang berkualitas untuk memenuhi kebutuhan para konsumen.

Tabel IV

**Jawaban responden tentang Transaksi yang dilakukan tidak mengandung
unsur *gharar*, *maysir*, Riba, dan maksiat.**

No	Alternatife jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Iya	3 Orang	6%
2	Tidak	38 orang	76%
3	Tidak tahu	9 orang	18%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat bahwa 6% dari responden menjawab bahwa transaksi mengandung unsur riba, *maisir*, *gharar*. Sedangkan 76% responden menjawab transaksi pada rumah sehat puri club tidak mengandung unsur riba, *maisir*, dan *gharar*, kemudian 18% responden yang menjawab tidak tahu tentang transaksi M.I.M rumah sehat puri club.

Gharar adalah ketiadaan informasi terjadi pada kedua belah pihak yang bertransaksi jual beli⁵. menimbulkan rasa penganiayaan dan ketidakadilan. Sedangkan *maysir* berarti judi sebagai sebuah permainan dimana salah satu pihak akan memperoleh keuntungan sementara pihak lainnya akan menderita kerugian.

Riba yaitu tambahan⁶ uang yang diberikan ataupun diambil dimana pertukaran uang tersebut dengan uang yang sama. Diantara indikator bahwa transaksi yang ada di rumah sehat puri club bebas dari hal-hal tersebut karena:

- 1) Transaksi transparan artinya setiap member maupun konsumen mengetahui harga konsumen maupun member tanpa ada yang ditutup-tutupi.
- 2) Tidak riba, karena tidak ada dalam bisnis Herbalife seseorang menyeteror uang kemudian mendapatkan kembalian uang ditambah bunga / persenan.
- 3) Tidak maksiat, karena produk herbalife bermanfaat untuk menjaga kesehatan dan memperbaiki organ serta jaringan tubuh yang rusak⁷.

⁵ Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Selemba Empat, 2009), h. 41.

⁶ Moh. Rifa'i, *Ilmu Fiqih Islam Lengkap*, (Semarang: Cv Toha Putra, tt), h. 410.

⁷ Siel, Supervisor, Wawancara, Bagansiapiapi, 5 Maret 2013.

Tabel V

Jawaban responden tentang Tidak ada kenaikan harga sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas / manfaat yang diperoleh

No	Jawaban alternative	Frekuensi	Persentase
A	Iya	2 orang	4%
B	Tidak	44 orang	88%
C	Tidak tahu	4 orang	8%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat bahwa 4% responden menjawab ada kenaikan harga, sedangkan 88% responden menjawab tidak ada kenaikan harga pada produk rumah sehat puri club, kemudian 8% responden menjawab tidak tahu.

Tidak ada kenaikan harga, karena semua produk herbalife kisaran puluhan ribu hingga ratusan ribu yang tentunya masih terjangkau oleh masyarakat. Harga produk yang berkisar ratusan ribu tentunya tidak termasuk mahal apabila kita memahami manfaat dan kualitas produk tersebut. Banyaknya konsumen yang terbantu kesehatannya dengan mengkonsumsi produk-produk herbalife dan mereka masih bisa berhemat memakai produk herblife dan mencapai kesembuhan dibanding tindakan medis di rumah sakit yang bisa mencapai biaya sangat besar. Di dalam kode etik juga dijelaskan bahwa setiap member dilarang menjual produk dibawah atau diatas harga yang telah ditentukan oleh perusahaan. Jika terbukti adanya pelanggaran yang dilakukan oleh member, maka perusahaan akan menjatuhkan saksi kepada member tersebut⁸.

⁸ Farida, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 6 Maret 2013

Tabel VI

Jawaban responden tentang Komisi yang diberikan perusahaan kepada member berdasarkan prestasi kerja nyata dan berdasarkan dari penjualan produk

No	Alternatife jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya	48 orang	96%
B	Tidak	2 orang	4%
C	Tidak tahu	0 orang	0%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat 96% responden mengatakan bonus yang didapat member berdasarkan kerja nyata, dan 4% responden yang menjawab tidak, 0% menjawab tidak tahu. Di herablife semakin besar omset yang kita peroleh dan jaringan hasilkan untuk perusahaan, maka perusahaan membagi hasil untuk kita lebih besar daripada orang lain yang menghasilkan omset lebih kecil.

Tabel VII

Jawaban responden tentang Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada member jumlahnya jelas

No	Alternatife Jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya	46 orang	92%
B	Tidak	1 orang	2%
C	Tidak tahu	3 orang	6%
	Jumah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel menunjukan bahwa 92% responden menjawab bonus yang diberikan herbalife jumlah nya jelas, sesuai dengan penjualan barang, 2% responden menjawab tidak, dan 6% responden menjawab tidak tahu. Setiap member yang bergabung di herablife berhak mengetahui berapa jumlah bonus yang bisa ia terima. Dan mempunyai kesempatan yang sama untuk mendapatkan bonus asalkan memenuhi persyaratan atau kualifikasi yang ditetapkan oleh perusahaan. Pembagian bagi hasil atau bonus transparan, terbukti dengan diberikannya statement bonus kepada setiap member. Di mana di dalam statement bonus tersebut dijelaskan tentang rincian setiap angka-angka yang tercantum didalamnya. Sehingga setiap member bisa mengetahui secara pasti, jika terjadi kecurangan atau bonus yang tidak dibayarkan oleh pihak herbalife. Di herbalife juga memberikan pelatihan yang benar kepada member melalui seponsor yang menjelaskan tentang penghitungan bonus, sehingga setiap member benar-benar bisa memahami perhitungan bonus yang ia peroleh.

Tabel VIII

Jawaban responden tentang bonus atau komisi yang didapat tidak secara pasif tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang

No	Alternatife jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya	46 orang	92%
B	Tidak	0 orang	0%
C	Tidak tahu	4 orang	8%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat bahwa 92% responden mengatakan bahwa bonus atau komisi yang didapati tidak diperoleh secara pasif, 0% responden mengatakan tidak dan 8% responden tidak mengetahui. Di herbalife, para mitra usaha hanya mendapatkan hasil manakala mereka aktif dalam belanja pribadi maupun penjualan serta melalui jaringan yang ia bangun. Hasil inilah yang menjadi pendapatan utama mitra-mitra herbalife.

Tabel IX

Jawaban responden tentang Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan yang tidak menimbulkan janji-janji yang berlebihan

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya (menimbulkan)	1 orang	2%
B	Tidak (menimbulkan)	47 orang	94%
C	Tidak tahu	2 orang	4%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat bahwa 2% responden mengatakan iya, dan 94% mengatakan tidak menimbulkan janji-janji yang berlebihan, kemudian 4% responden menjawab tidak tahu. Karena di herbalife seorang konsumen atau member (mitra) mereka hanya mendapatkan manfaat bukan janji-janji. Adapun manfaatnya yaitu :

- 1) Sebagai konsumen, bisa mendapatkan manfaat produk dengan harga konsumen dan produk diantar sampai rumah yang bersangkutan.
- 2) Sebagai member, mendapatkan manfaat produk dengan harga pabrik di kantor Herbalife dengan selisih 25%-50% lebih murah.

- 3) Sebagai Network builder, maka mitra tersebut aktif sebagai penjual dan pembangun jaringan bisnis distribusi produk untuk peningkatan omset. untuk menjadi mitra yang sukses di herbalife seseorang itu haruslah mengenal dan memakai produk, menjual, dan mengikuti pelatihan-pelatihan herbalife untuk bisa mengajak dan mengajarkan kepada seluruh mitra dalam jaringannya tentang ilmu pemasaran lewat pengaruh jaringan. Herbalife menawarkan kerja keras dengan hasil di kemudian hari. Bukan iming-iming tanpa dasar program yang jelas.

Tabel X

Jawaban responden Tidak ada *eksploitasi* dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya

No	Aternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya (ada)	1 orang	2%
B	Tidak (ada)	47 orang	94%
C	Tidak tahu	2 orang	4%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat bahwa 2% responden mengatakan iya, dan 94% tidak ada *eksploitasi* serta 4% responden mengatakan tidak tahu. Di herbalife, hasil dan bonus yang didapati mitra adil berdasarkan kerja keras dengan menjual produk dan membangun jaringan. Artinya, meskipun orang pertama lebih dahulu bergabung, namun tidak aktif maka dia tidak mendapatkan hasil. Berbeda dengan orang yang bergabung meskipun belakangan, tetapi aktif maka mendapat bonus dan hasil sesuai dengan prestasi yang diraihny.

Tabel XI

Jawaban responden tentang Sistem perekrutan keanggotaan, yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan syari'ah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya (bertentangan)	0 orang	0%
B	Tidak (bertentangan)	50 orang	100%
C	Tidak tahu	0 orang	0%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat bahwa 0% dari responden mengatakan iya, 100% responden mengatakan tidak bertentangan, dan 0% responden mengatakan tidak tahu. Di bisnis herbalife diajarkan pemahaman bahwa bisnis distribusi produk dengan sistem jaringan merupakan salah satu cara yang bagus dan efektif bagi banyak orang. Apabila orang tersebut mau belajar dari seponsor, mempraktekkan dan mengajarkan ke setiap jaringannya maka kemungkinan besar bisnis herbalife dapat bekerja untuknya secara berkelanjutan. Di herbalife diajarkan nilai-nilai yang mulia, menolong orang lain, silaturahmi tanpa putus, konsultasi, hormat dengan orang lain tanpa mengukulkan sebuah pribadi. Saat melakukan perekrutan maupun pemberian penghargaan bagi member yang telah mencapai peringkat tertentu dilakukan dengan cara yang wajar. Tanpa adanya persyaratan khusus yang bertentangan dengan nilai-nilai Islam⁹.

⁹Asrofi, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 7 Maret 2013

Tabel XII

Jawaban responden tentang Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya	46 orang	92%
B	Tidak	2 orang	4%
C	Tidak tahu	2 orang	4%
	Jumlah	50 Orang	100 %

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat 92% responden mengatakan mitra usaha berkewajiban melakukan pembinaan, dan 4% mengatakan tidak, sedangkan 4% mengatakan tidak tahu. Di herbalife, para *upline* yang merekrut orang yang berkomitmen untuk menjadi member maka *upline* tersebut wajib hukumnya untuk melakukan pembinaan dari tingkat dasar sekali sampai member tersebut benar-benar bisa mandiri dengan ditandai bisa mengajarkan kepada jaringan dibawahnya, sesuai dengan alur pelatihan herbalife. Sesuai dengan kode etik sponsor yang menjelaskan bahwa Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada *dowline* serta memberikan pembinaan¹⁰.

¹⁰ Farida, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 6 maret 2013

Tabel XIII**Jawaban responden tentang Tidak melakukan money game**

No	Aternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
A	Iya (money game)	0 orang	0%
B	Tidak (money game)	48 orang	96%
C	Tidak tahu	2 orang	4%
	Jumlah	50 orang	100%

Sumber :data olahan hasil penelitian

Dari tabel terlihat 0% responden mengatakan iya, 96% responden mengatakan tidak money game, dan 2% mengatakan tidak tahu. Money game atau bisnis untung-untungan sama sekali tidak terdapat di herbalife karena sistem manajemen di herbalife jelas dan transparan. Untuk bisa berhasil di herbalife seorang mitra haruslah bekerja keras, tersistem, menguasai materi yang diajarkan di herbalife, dan mengamalkan serta mengajarkan pada jaringannya. Tida ada orang yang join di herbalife lalu diam saja dan tiba-tiba sukses.

C. Analisis Ekonomi Islam Terhadap Sistem Multi Level Marketing Herbalife Pada Rumaah Sehat Puri Clup Di Bagansiapiapi

1. Mengenai Bonus

Bonus yang diberikan perusahaan herbalife kepada supervisor herbalife setelah supervisor melakukan penjualan dalam batas yang telah ditentukan dengan diskon tertinggi 50%, dan memberikan upah atas jerih payah supervisor mengajak dan membimbing member *dowline* untuk bisa aktif menjadi supervisor maka supervisor rumah sehat puri club mendapat diskon *royalty overrides* sebesar 5%. Dan selanjutnya

para member yang baru bergabung akan mendapat bonus langsung dari perusahaan setelah melakukan penjualan produk. Oleh karena itu dipandang dari ekonomi Islam multi level marketing pada perusahaan herbalife telah membuka peluang baru bagi masyarakat untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus mengeluarkan modal yang besar, karena pada perinsipnya dalam Islam dianjurkan tolong menolong.

2. Praktek Multilevel Marketing Yang Dilakukan Oleh Rumah Sehat Puri Club Di Tinjau dari Fatwa MUI No.75/VII/2009.

Multi level marketing herbalife yang diperaktekkan oleh rumah sehat puri club telah sesuai dengan fatwa MUI, karena telah memenuhi syarat sebagai multi level marketing syariah, yaitu dalam praktek MLM nya rumah sehat puri club, menjual produk-produk kesehatan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen. Produk telah mendapat sertifikat halal dari BPOM MUI¹¹.

Sistem MLM tidak ada unsur riba, *maysir*, dan *gharar* karena dalam sistem multi level marketing herbalife transaksinya transparan, baik dari segi harga yang diperjual belikan serta sistem bonus yang didapat jumlah nya juga jelas. Sistem multi level marketing herbalife ini membuka peluang usaha bagi calon member dan memberikan keuntungan bagi member serta kemudahan untuk menjalankan usaha karena di herbalife juga diwajibkan untuk membimbing dan melatih member *dowline* untuk bisa menjual produk herbalife, serta

¹¹ Herni Puri, Supervisor Herbalife, *Wawancara*, Bagansiapiapi, 1 Maret 2013.

membangun jaringan yang saling berkerjasama dan tolong menolong.

firman Allah dalam surat Al- Maidah ayat 2 yang berbunyi :

3. Hukum Sistem Multi Level Marketing Herbalife

Sistem Multi level marketing herbalife yang dilakukan oleh rumah sehat puri club dibolehkan, selama tidak ada yang menjadikannya terlarang sebagaimana dalam kaidah fiqhiyah.

ود والمعاملات الصحة حتى يقوم دلي والتحرير

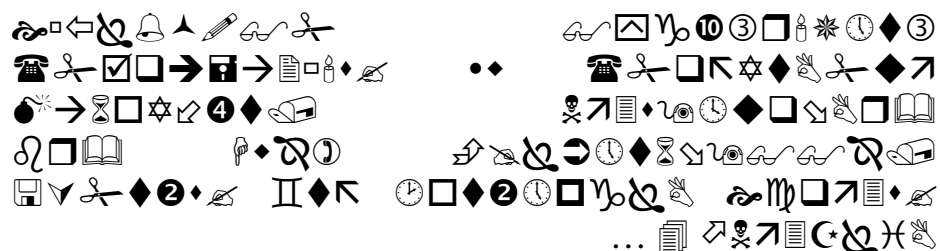
Artinya: “Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya¹²”.

1. Rukun jual beli menurut jumhur ulama ada Empat, yaitu:
 - a. *Ba'i* (penjual)
 - b. *Mustari* (pembeli)
 - c. *Shinghot* (ijab Kabul)
 - d. *Ma'kud* 'alaih (benda atau barang)
2. Syarat jual beli
 - a. Syarat terjadinya akad (*in'iqod*).
 - b. Syarat syahnya akad.
 - c. Syarat terlaksananya akad (*nafadz*).
 - d. *Lujum* (semestinya)¹³
3. Dalil-dalil berikut adalah dalil yang menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan muamalah dan jual beli.

¹²Abdul Hamid Hakim, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, Bukit Tinggi, 1960, h. 209.

¹³Rahmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia, 2004), cet ke-2, h.76.

- a) Dalil Al-quran yang menerangkan tentang larangan memakan harta dengan jalan bathil ini berhubungan dengan MLM, tidak boleh yang menjadi member pertama (*upline*) selalu mendapat bonus yang lebih besar dibandingkan member yang kedua karena hal tersebut akan merugikan member kedua (*dowline*). Firman Allah SWT QS. An-Nisa (4):29



Artinya: "Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta diantara kamu dengan cara yang bathil, kecuali melalui perdagangan yang disertai dengan kerelaan diantara kamu"¹⁴.

- b) Dalil Al-quran yang menerangkan agar harta tidak berputar hanya diantara orang-orang kaya saja diantara kamu, hubungan dengan MLM setiap member akan mendapat potongan dalam setiap pembelian dan bonus apabila mengajak orang lain bergabung dalam herbalife sehingga member yang kaya dan yang kurang mampu mempunyai kesempatan untuk mendapatkan keuntungan Firman Allah SWT QS. Al-hasyr (59):7



Artinya: "Agar harta tidak berputar hanya diantara orang-orang kaya saja diantara kamu"¹⁵.

¹⁴ Al-Quranul Karim, An-Nisa 29, (Bandung: Syaamil Cipta, 2005), h. 83.

- c) Hadist tentang dianjurkannya jujur diantara penjual dan pembeli mengenai barang mereka masing-masing, dalam MLM juga harus jujur mengenai produknya bagaimana manfaat dan kualitasnya, serta sistem MLM itu sendiri supaya diberkahi Allah. Hadis ini menegaskan bahwa dalam berdagang tidak boleh ada unsur penipuan.

ن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة طعام فا دخل يده فيها فنالت

أصابه بلا : ما هذا يا صاحب ا : أصابته السماء يار

أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس : مشنا فليس منا

Artinya: "Sesungguhnya Rasulullah saw, melewati sekarung makanan (gandum) lalu memasukan tangannya kedalam karung tersebut dan jari jemarinya menyentuh yang basah, maka beliau bertanya: "mengapa hal ini, wahai pemilik makanan?" "terkena air hujan, ya Rasulullah/" jawab si pemilik makanan. Rasulullah saw, bersabda: mengapa tidak kamu simpan yang basah itu dibagian atas agar dilihat orang. Siapa yang menipu kami maka bukan umat kami". "HR. Mulim dari Abu Hurairah R.a¹⁶.

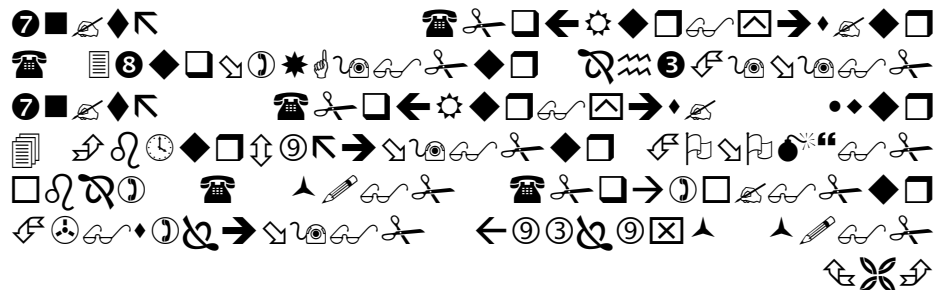
Dilihat dari segi manfaat herbalife memberikan peluang kerja bagi para member untuk membuka usaha sendiri, dan mendapat keuntungan dari hasil penjualan produk sedangkan untuk mendapatkan bonus member harus merekrut dan membimbing orang lain untuk menjadi member herbalife. Dengan adanya herbalife member bisa mendapatkan produk herbal dengan harga yang lebih murah, dan produk yang terjaga kehalalannya. Member juga bisa memahami tentang multi level marketing syariah, serta menambah persaudaraan bagi para

¹⁵ Al-Quranul Karim, Al-hasyr 7, (Bandung: Syaamil Cipta, 2005), h. 546.

¹⁶ Muhammad Nasruddin Al Albani, *Shohih Sunan Ibnu Majah*, Penerjemah: Iqbal, Muklis BM, (Jakarta: pustaka azzam, 2007), cet 2, h. 254.

member karena dalam jaringan MLM semua member harus saling mendukung.

Sebgaiman firman Allah QS. AL-Maidah (5): 2



Artinya: *"Bertolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan taqwa, janganlah kamu tolong menolong dalam melakukan perbuatan dosa dan permusuhan"*¹⁷.

Sejak awal member bergabung telah dijelaskan apa saja keuntungan yang diperoleh member, kualitas produk, sejarah, dan etika dalam Herbalife, oleh karena itu penulis melihat Herbalife lebih besar manfaatnya dari pada mudharatnya.

¹⁷ Al-Quranul Karim, AL-Maidah 2, (Bandung: Syaamil Cipta, 2005), h. 106.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang penulis lakukan terhadap masalah Multi Level Marketing Pada Perusahaan Herbalife Ditinjau Dari FATWA MUI NO. 75/VII/2009 (Studi Kasus Pada Rumah Sehat Puri Club Bagansiapiapi) maka dapat diambil suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Multilevel Marketing Perusahaan Herbalife yaitu sistem yang memberikan bonus kepada member berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk, serta pembinaan yang dilakukan. Yang terkait dengan volume, member awal mendapat potongan harga produk 25%, 35%, 42% dan 50% berdasarkan prestasi dari penjualan produk dan setelah sampai ditahap supervisor dengan potongan harga 50%, member juga mendapatkan bonus *royalty overrides* jika supervisor tersebut berhasil membimbing 3 orang *dowline* (member bawahannya) menjadi supervisor. Maka bonusnya langsung diberikan perusahaan kepada supervisor.
2. Praktek Multilevel Marketing Yang dilakukan Oleh Rumah Sehat Puri Club di Bagansiapiapi, telah memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh MUI, yang mana terbebas dari unsur *maysir* (*gambling* /*spekulatif* /*judi*), *Gharar* (*fiktif*), Haram (komoditinya), ribawi (*interest*), batil (illegal, penuh kecurangan), karena syarat dan rukun dalam jual beli

telah terpenuhi yaitu ada penjual, pembeli, ada barang yang bermanfaat, harga serta akad. dan pemerian bonus berdasarkan kerja nyata atas penjualan serta pembinaan yang dilakukan dan tidak menimbulkan *ighra* (iming-iming yang berlebihan) serta tidak melakukan kegiatan *money game*.

3. Analisis ekonomi Islam tentang sistem multi level marketing perusahaan herbalife adalah dibolehkan karena tidak ada unsur *gharar* atau penipuan dan membuka peluang bagi para member untuk membuka usaha tanpa modal yang besar, produk herbalife halal sebab terbuat dari tumbuh-tumbuhan dan bahan peramu alami lainnya dalam jajaran produk untuk menurunkan berat badan, nutrisi dan perawatan pribadi, serta memiliki etika dalam penjualan.

B. Saran

Di akhir tulisan ini penulis ingin menyampaikan saran-saran yang mungkin berguna dikalangan perusahaan Herbalife ataupun pembaca dari tulisan ini, sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, sebaiknya perusahaan herbalife meningkatkan sumber daya manusia, untuk mensosialisasikan MLM syariah ini kepada masyarakat agar umat Islam tidak menjadi anggota MLM konvensional yang belum jelas kehalalan produknya. Kemudian untuk supervisor rumah sehat puri club hendaklah tetap berpegang teguh pada landasan praktek bisnis yang diajarkan oleh Rasulullah. Akhirnya semoga penelitian ini bermanfaat dan bisa memberikan kontribusi terhadap *hasanah* ilmu pengetahuan. Amin

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Al-Quranul Karim, (Bandung: Syaamil Cipta, 2005).
- An-Nasa'i, *Sunan An-Nasa'i, Juz 1*, Nomor Hadis 199, (Al- Maktabah Asy-Syamilah, Al- Ishdar Ats-Tsani, t.t).
- Abdul Hamid Hakim, *Al-Bayan*, Maktabah Nusantara, (Bukit Tinggi, 1960).
- A kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Amzah, 2010).
- Abdul Azis, dan Mariyah Ulfa, *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kotemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010).
- Clothier Peter *Meraup Uang dengan MLM*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1994).
- Dahlan Yakup Al Barry, *Kamus Bahasa Indonesia Kotemporer*, (Surabaya: Arkola, 200).
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010).
- Jabbar Ibrahim, *MLM Bikin Saya Kaya Raya*, (Jakarta; PT Gramedia Pustaka Utama, 2009)
- Jalaluddin As-Sayuthi, *Al-Jami' Ash-Shaghir, Jus 1*, (Dar Al-Fikr, t.t).
- Kholid Syamhudi, *Siapa Bilang Mlm Itu Haram*, (Pustaka: Darul Ilmi, 2009).
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Jakarta: Qultum Media, 2005).
- Muhammad Albani Nasruddin, *Shohih Sunan Ibnu Majah*, (Penerjemah: Iqbal, Muklis BM, Jakarta: pustaka azzam, 2007).
- Moh Rifa'I, *Ilmu Fiqih Islam Lengkap*, (Semarang: Cv Toha Putra, tt).

Mukhtar yaya, *Fathur Rahman, Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqih Islam*,
(Bandung: PT. Alma'arif, 1997).

Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*,
(Jakarta: Selemba Empat, 2009).

Roller David, *Menjadi Kaya Dengan Multi Level Marketing*, (Jakarta: Gramedia
Pustaka Umum, 1995).

Rahmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004).

Syafii Jafri, *Fiqih Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008).

Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Selemba
Empat, 2011).

Surahwardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, cet II, (Jakarta: Sinar Grafika,
2000).

Suhrawardi dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika,
2012).

Termisi Yusup, *Bagaiman Memahami Bisnis Multi Level Marketing*,
(Tangerang: Yamani Vad Printing Design, 2002).

Startiket Perusahaan Herbalife, *Dasar Bisnis Anda Buku Kerja Distributor*,
Indonesia: Printed In Indonesia.

Startiket Perusahaan herbalife, *Menggunakan Dan Menjual Ritel Produk-Produk
Anda, Buku Pedoman Distributor*, Indonesia:Printed In Indonesia

Startekit Perusahaan Herbalife, *Membangun Bisnis Anda*, Indonesia: Printed In
Indonesia

Starterkit Perusahaan Herbalife, *Rencana Penjualan Dan Pemasaran Dan Aturan Bisnis*.

Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Pusat, Dewan Syariah Pusat Partai Keadilan Sejahtera 2005.

Dewan Syariah Nasional MUI , Artikel diakses tanggal 26 februari 2012, dari [http:// www.mlm.co.id/.wordpress. com/2000/05/04/ my herbalife](http://www.mlm.co.id/.wordpress.com/2000/05/04/my-herbalife).

Hughes, Mark, My herbalife, diakses tanggal 26 februari 2012, dari [http://mark hughes.wordpress.com/2000/05/04/ my herbalife](http://mark-hughes.wordpress.com/2000/05/04/my-herbalife).

Teguh suroso, “multi level marketing”, artikel Diakses pada 27 Oktober 2012 dari <http://teguhsuroso-k-link.blogspot.com/2012/01/skripsi>.